

2005 年 9 月 7 日

～ 転職市場において企業と個人が対等な関係に～
**転職サイト『リクナビNEXT』が「求人広告」、「人材紹介」に次ぐ
第3のマッチングモデル「プライベートオファーサービス」を本格稼働！
「企業が個人に応募」を可能にする新サービス**

株式会社リクルート(本社:東京都中央区 代表取締役社長 兼 CEO: 柏木 齊)の転職サイト『リクナビNEXT』は、8 月 22 日、個人向けのレジュメ登録サービス(「スカウトサービス」)を大幅にリニューアルし、「企業が個人に応募する」という新たなマッチングモデルの「プライベートオファーサービス」を本格始動致しました。

サービスリニューアル、及び拡充の目的と背景

社会環境の変化に伴い、あらゆるビジネスパーソンにとって「転職」や「キャリアチェンジ」が自身の問題として捉えられるようになりつつあります。そんな中、転職サイトの『リクナビNEXT』は、ビジネスパーソンに対して、「日常から転職に向けて備える」サービスを実現するべく現行サービスの補強・拡充を行いました。個人が日常的に、自らの職歴や取り組んだ仕事についての情報を「レジュメ」の更新作業を行って管理していくことで、

1. 現在の転職市場における市場価値を測る ことや

2. 自身の職務経歴の棚卸ろし が可能になります。

この「レジュメ」を更新することで「いつでも転職できる自分」をつくりながら、そのレジュメを見た企業からの指名を「待つ」という転職スタイルをつくっていきます。

『リクナビNEXT』の歴史

これまで30年間、日本の転職市場は主に「求人広告」と「紹介」という2つのマッチングモデルで構成されてきました。これらはいずれも「個人が企業へ応募する」というモデルです。『リクナビNEXT』は今回本格始動するサービスを機に、個人の「レジュメ」を基点にし「企業が個人に応募する」という新しいマッチングモデルに本格的に取り組み、これによって「個人と企業が対等」な転職を実現していきます。インターネット時代「ならでは」の価値を提供することで、さらなるベストマッチングに取り組んでまいります。

(参考1:リクナビNEXTの歴史)

1999 年～2001 年	2002 年～2004 年	2005 年～
Digital B-ing/ Sim Carrer を 統合してリクナビキャリアへ	第1世代 リクナビNEXT	第2世代 リクナビNEXT
情報誌に加え WEB での 求人情報の提供を本格化	WEB の求人情報のクオリティ UP の取り組み	「企業が個人に応募する」 モデルを本格始動！

【本件に関するお問い合わせ先】

http://www.recruit.co.jp/corporate/support/inquiry_press.html

本件は本日 15 時に東京商工会議所記者クラブ、及び厚生労働記者会にて配布しております。

リニューアルの POINT

【1】自分のレジュメをより詳細に登録することが可能に。(新設 & 強化)

検索項目を根本から見直すことで、精度の高い職務情報の登録が可能になりました。

【新設！】

・「経験」に加え、「現在の状態」を掛け合わせる検索が可能に。

「現在の状態」項目 ～ [就業状況、業種、従業員数、雇用形態、職種、勤務地、役職、年収]

【強化！】

・経験職務が更に精微かつ詳細に。

「経験」項目 ～ 経験職務コードが更に精微かつ詳細に。

62 分類、約 4000 項目で、ほとんどの経験・スキル登録が可能に。

【2】自分の市場価値を把握できるようになります。(強化)

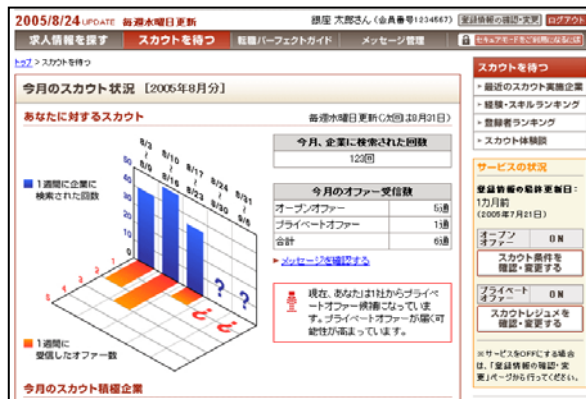
個人ユーザー向けの「市場価値判断」機能が拡充しました。

【強化！】

・今月のスカウト状況: 自分のスカウト状況をグラフ形式でわかりやすく表示。レジュメが検索された回数と、企業から届いたオファー(指名)の数で、自分の市場価値が分かります。

・先月のスカウトレポート: 毎月、どの職種、どの年収の人に対して、全国でどのくらい、企業からのオファー(指名)があったかを表示。転職市場の相場が一目で分かります。

・あなたを検索した企業一覧: 毎月、自分の「レジュメ」を検索した企業の「事業内容」、「設立年月」、「従業員規模」などが分かります。
(社名は分かりません。)



リクナビNEXTスカウト「今月のスカウト状況」画面

【3】企業がWEB上で個人にアプローチします。(新設)

個人のレジュメをベースに「会うこと」を前提とした、WEB上の指名サービスが始動します。

【新設！】

「プライベートオファー」サービスがスタート。

企業が登録者の「レジュメ」をベースにWEB上でオファー(指名)を行うサービスです。登録者は、「過去に経験した業種、職種」や「希望条件」、「現在の勤務先」情報などに加えて、「職務経歴」、「自己PR」、「キャリアプラン」といったWEB上で自らが登録した情報を元に、企業から検索され、指名を受けることが可能になります。

「リクナビNEXT」について (<http://rikunabi-next.yahoo.co.jp>)



2002 年開設。週平均 2580 社の求人情報を掲載し、週間の総応募数が 39,891 件の転職サイト (2005 年 6 月現在)。2 週間単位で掲載される求人情報の様々な検索方法を用意している他、会員登録を行った個人には、求める条件に合致する求人情報や転職ノウハウのメルマガ配信サービスなどを提供。『リクナビNEXT』上に掲載される求人情報の他にも、個人は自らのレジュメをデータベースに登録することで、一般には公開されていない企業からのオファー (指名) を受け取ることができる。他にも転職活動に関するノウハウを転職シーンごとに閲覧できるよう約 1,500 ページに渡って、「転職パーフェクトガイド」を提供している。

【会員数】 約 141 万人 (2005 年 6 月現在)

リクナビNEXTは、会員登録をしていなくても応募は可能ですので、実際の応募者には未登録の利用者も多数含まれます。

【年間総応募数】 約 176 万件 (2004 年 7 月 ~ 2005 年 6 月実績)

【年間総掲載件数】 約 18 万件 (2004 年 7 月 ~ 2005 年 6 月実績)

「リクナビNEXT」のスカウトサービス概要

【対象となる個人】すべてのビジネスパーソン。

【サービス内容】WEB 上に、「レジュメ」を作成し、日々更新することで、企業からレジュメをベースのオファー (指名) を受けることが可能になるサービス。その他、個人は「今月のスカウト状況」や「先月のスカウトレポート」などのサービスを通して、企業からの指名状況を確認することが可能。

【レジュメ登録者数】 約 55 万人 (2005 年 6 月現在)